

"Ciencia y Tecnología", Año 10, N° 4, 2014, 191 - 206

Influencia de la formalización de las MYPEs del sector calzado del distrito El Porvenir en los costos de producción

Clara E. Ugaz Barrantes¹, Augusto R. Moreno Rodríguez²

¹ Universidad Católica de Trujillo, Benedicto XVI; lizugazbarrantes@gmail.com

² Universidad Nacional de Trujillo; augusto50moreno@hotmail.com

Recibido: 01-08-2014

Aceptado: 26-11-2014

RESUMEN

En el presente trabajo se tuvo como principal objetivo determinar la influencia de la formalización de las Mypes del sector calzado, ubicadas en el distrito El Porvenir, provincia de Trujillo-Perú, en la determinación de sus costos de producción. Se realizó una investigación descriptiva y se eligió una realidad en particular: las micro y pequeñas empresas del sector calzado. Se elaboró y aplicó una encuesta de 30 preguntas a los propietarios de Micro y Pequeñas Empresas del sector calzado, tomándose una muestra de 369 Mypes dedicadas a la fabricación de diferentes líneas de calzado (damas, caballeros, niños, bebés) y que ejercen sus actividades de manera formal e informal en este distrito. También se realizaron entrevistas personales a 48 propietarios de Micro y Pequeñas empresas que trabajan de manera formal en este rubro, utilizándose un Cuestionario de Entrevista. Luego de la aplicación de la encuesta y entrevistas personales se pudieron determinar los principales resultados: La mayoría de las Micro y Pequeñas empresas desarrollan sus actividades en sus propios hogares, el personal que trabaja en ellas son generalmente familiares, la formalización les ha permitido reducir sus costos en la adquisición de sus insumos para la fabricación de calzado, sus costos laborales se reducen al formalizarse y acogerse al Régimen Especial Laboral, la formalización les ha permitido acceder a créditos con entidades financieras para poder invertir en nuevas máquinas y equipos diversos, trabajar de manera formal les ha permitido tener una economía más sólida y ser más competitivos.

Palabras clave: Micro y Pequeña empresa (MYPE), Formalización, Costo, Sector Calzado

ABSTRACT

In this work had main objective to determine the influence of the formalization of micro and small enterprises (Mypes) in the footwear sector located in the district of El Porvenir Trujillo-Perú in the determination of their production costs. A descriptive research was Carried out and chose a reality in particular: micro and small enterprises in the footwear Sector. The survey of 30 questions applied to the owners of micro and small enterprises in the footwear sector, taking a sample of 369 micro and small enterprises (Mypes) they are dedicated the manufacture of different lines of footwear (ladies, men, children, infants) and exercising their activities in formal and informal way in this district. There were personal interviews with 48 owners of micro and small enterprises working in a formal in this category using an interview questionnaire after the application of the survey and interview, it was determined the following results: the most of micro and small enterprises operating in their homes, the staff working in them are family, formal work has allowed them to reduce costs when you purchase their inputs, for the manufacture of footwear, its labour costs are reduced formalized and benefit from the special employment regime, they have been able to access loans with financial institutions, to be able to invest in new machines and several equipment, formality has enabled them a more robust economy and become more competitive.

Key words: Micro and small enterprises (Mypes), formalization, cost, footwear sector.

I. INTRODUCCIÓN

En la estructura económica de distintos países, se puede encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países. Pero en todos se van a encontrar micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Según, USMP (2013), la apertura comercial propugnada en los últimos años, en el mercado mundial y en los mercados locales, han permitido ampliar los mercados e incrementar sosteniblemente las exportaciones, como en el caso de las peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. Esta apertura obliga a que las MYPES cuenten con productos competitivos en calidad y costos, se consoliden, permanezcan en el mercado y produzcan con eficiencia y productividad, utilizando nuevas herramientas de gestión empresarial (calidad total, reingeniería, BSC-, mejoramiento continuo, tercerización, justo a tiempo, empowerment, etc.).

En un estudio realizado por Espinoza, Nemesio (2005), determina que en el Perú existen aproximadamente 2,5 millones de Micro y Pequeñas empresas formales e informales, las cuales tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional.

La industria del calzado es uno de los sectores que muestra mayores cambios en los últimos tiempos. En nuestro país este sector es desarrollado por las Micro y Pequeñas empresas, básicamente en los distritos El Porvenir, La Esperanza y Florencia de Mora.

De acuerdo a la Ley MYPE 28015, establece el concepto de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que a la letra dice: “La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

Según Deymor B. Centty Villafuerte (2011) “en el Perú el sector de la pequeña y micro empresa es revalorizado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las nuevas sociedades.

El costo, es un aspecto importante de la estrategia competitiva de las MYPES porque, permite definir el margen de rentabilidad entre el precio del mercado y el costo total de la empresa imputado en el producto elaborado o el servicio prestado. Según (Koller, 1974) define al costo como “la suma de valores monetarios invertidos en el proceso productivo, para obtener un producto final, una mercadería o un servicio.

Según (Adelberg, Fabozzi, Polimini, 1994) tiene las siguientes definiciones:

Materiales: Son aquellos que pueden identificarse con la producción de un artículo terminado.

Mano de Obra: Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado.

Costos Indirectos de Fabricación. Según, (Lawrence, 1999) define a los costos indirectos de fabricación como los “costos que se utilizan para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y los demás costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos”.

Según Universidad San Martín de Porres, en un trabajo realizado 2013, el primer paso para llevar a cabo un análisis realista y estratégico de los costos de producción y de operación es contar con los sistemas de registros adecuados para tal fin. La experiencia es que la mayoría de las micro y pequeñas empresas, carecen de mecanismos adecuados para el registro de sus costos, lo que no les permite contar con información técnicamente preparada y sobre todo oportuna, que se constituye en la toma de decisiones de estrategia de precios, de producción, de crecimiento de la empresa, etc.

Según Cárdenas, Raúl, (2012) un adecuado método de costos, permite encontrar la forma más adecuada de producir con eficiencia, utilizando al máximo la capacidad de fabricación y ofrecer a tiempo información para una buena toma de decisiones.

Es importante también, la formalización de este gran sector productivo del país, dinamizando su participación, medidas enfocadas dentro del aspecto tributario, la constitución legal, la flexibilización de los montos de gestión en la formalización, las políticas laborales, la conexión con mejores

oportunidades de negocio en el comercio justo. Una vez formalizadas, las Micro y Pequeñas Empresas se verán beneficiadas con la obtención de mayores oportunidades que ofrece el mercado, como son la asociación entre empresas del mismo sector, las diversas capacitaciones que brindan las instituciones gubernamentales y no gubernamentales, la probabilidad de ser proveedores del estado; otro gran beneficio es el financiamiento externo al que puede acceder a través de los bancos, cajas municipales, rurales y demás financieras que ven con más seguridad a una empresa formalizada.

Por ello se consideró importante en el presente trabajo, el tema de la informalidad. Según Pastor, Cinthya (2010), el nivel de la actividad informal es uno de los principales problemas que afrontan los países, sobre todo aquellos en desarrollo. El Perú no es ajeno a este problema ya que el nivel de informalidad aún es alto a pesar de los avances alcanzados debido a las reformas aplicadas a mediados de los noventa y los intentos de reforma posteriores.

No existe una definición única respecto a la informalidad. Según, Garavito, C, una aproximación puede señalar que el sector informal se encuentra compuesto por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica.

Según ENAHO (2008), la PEA formal es mayoritariamente masculina. La informalidad es más común entre los jóvenes (18- 33 años). A menor el nivel educativo, mayores posibilidades de caer en la informalidad. A mayor nivel de instrucción menores posibilidades de optar por la informalidad.

Es por ello, que el Estado a través del tiempo a tratado de incentivar la formalización de las Mypes mediante la promulgación de diferentes leyes, otorgando beneficios laborales y tributarios, que permitan la reducción de sus costos y su crecimiento como empresa; así tenemos;

Lev No. 30056 – Publicado el martes 02 de Julio de 2013.

Modifica diversas Leyes para facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial.

Anatón (2013) en su artículo, menciona las principales modificaciones a la Ley Mype:

1. La Nueva Norma sólo utiliza como parámetro para determinar quiénes deben ser considerados Micros, Pequeñas o Medianas Empresas los volúmenes de ventas anuales, descartando como criterio el número de trabajadores que utilizaba la norma original.
2. La Nueva Empresa considera:

Micro Empresa: Ventas Anuales hasta un máximo de 150 UIT.

Pequeña Empresa: Ventas Anuales de 150 UIT hasta 1,700 UIT.

Mediana Empresa: Ventas Anuales de 1,700 UIT hasta 2,300 UIT .
3. La Nueva Norma establece que el Régimen Laboral Especial contemplado en la Ley MYPE es de naturaleza permanente y sólo aplicable a las Micro y Pequeñas empresas no a la Mediana empresa.
4. La Nueva Norma prorroga por tres años el Régimen Laboral Especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. La norma permite que las microempresas, trabajadores y conductores puedan acordar por escrito, durante dicha prorroga, su acogimiento al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo 1086- Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, LEY MYPE.
5. EL Registro de Micros y Pequeñas Empresas (REMYPE), administrado por el Ministerio de Trabajo, a partir de la reglamentación de la Nueva Norma será Administrado por la SUNAT.
6. La Nueva Norma modifica la Ley del Impuesto a la Renta, estableciendo que los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT, deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario Formato simplificado.
7. La Nueva Norma crea el Nuevo Régimen Único Simplificado el mismo que comprenderá a las EIRL, antes solo era de aplicación a las personas naturales no a las personas jurídicas.

La industria del calzado, es una actividad que ha atravesado por diferentes etapas, que le han convertido en un componente importante dentro del sector económico a nivel mundial.

La Región La Libertad se ha convertido en un importante, sino el primero, productor de calzado a nivel nacional, el cual por la variedad de sus modelos y calidades, son muy considerados y poco a poco van logrando mayor posicionamiento a nivel internacional, están generando que significativas utilidades e incrementando sus ventas. Lamentablemente esta situación, no se refleja en mejoras en la calidad de vida de las familias que forman parte de este conglomerado.

En la actualidad el sector Cuero y Calzado de Trujillo es un conglomerado o “cluster” de poco más de dos mil quinientas pequeñas empresas y microempresas procesadoras de cuero y productoras de calzado, en las que se incluyen fabricantes, abastecedores de materiales y servicios (entre estos últimos se incluyen: “modelaje”, seriado, El distrito de El Porvenir tiene la más alta densidad de las unidades productivas.

El estudio se centró principalmente en determinar la influencia de la formalización de las Micro y pequeñas empresas del sector calzado de este distrito en la determinación de sus costos de producción. (Alva, 2004) manifiesta “este ramo brinda sustento en Trujillo a cerca de 100 mil personas considerando a las familias. No obstante la crisis que vive el sector, en Trujillo se fábrica el 40% de calzado del Perú.

La investigación realizada da respuesta al problema planteado: ¿Cómo influirá la formalización de las Micro y Pequeñas Empresas en la determinación de los Costos de Producción, en las empresas del sector calzado, del distrito El Porvenir, Trujillo La Libertad, año 2014?. El planteamiento del problema motivó a postular la siguiente Hipótesis: La formalización de las Micro y Pequeñas Empresas influye positivamente en la Determinación de los Costos de Producción, en las empresas del sector calzado del distrito El Porvenir, Trujillo, La Libertad, año 2014, y se tuvo como objetivo general: Determinar la influencia de la formalización de las Micro y Pequeñas empresas en la determinación de sus Costos de Producción del sector calzado del distrito El Porvenir, Región La Libertad.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1 Objeto de estudio

El objeto de estudio estuvo conformado por las Micro y Pequeñas empresas del sector calzado del distrito El Porvenir, provincia Trujillo, La Libertad; que trabajan de manera formal e informal.

Población:

Constituída por aproximadamente 2500 Micro y Pequeñas empresas del sector calzado formales e informales del distrito El Porvenir, Trujillo, La Libertad.

Muestra:

Constituída por 369 Micro y Pequeñas empresas formales e informales del sector calzado.

Las variables utilizadas fueron: Formalización de las Mypes, Costos de Producción.

2.2 Métodos

Se aplicará una metodología inductiva – deductiva para inferir la información sobre cómo influye la formalización de las Micro y Pequeñas Empresas en la determinación de los costos de producción en las empresas del sector calzado; así como para inferir los resultados de la muestra en la población y sacar las conclusiones correspondientes. Se consideraron aspectos importantes: Formalidad e Informalidad, Costos de producción, Situación económica y financiera de las Micro y Pequeñas empresas de este sector.

Trabajo de Gabinete Inicial

- Acopio de información general y específica sobre las Micro y Pequeñas empresas del sector calzado, sus costos de producción, la informalidad de este sector.

Trabajo de Campo

- Visita de campo al distrito El Porvenir para observar la situación en la que se encontraban las Micro y Pequeñas empresas del sector calzado.
- Se aplicaron encuestas a los propietarios de las Micro y Pequeñas empresas, con la colaboración de un grupo de jóvenes estudiantes, con el fin de obtener información

relacionada a su situación financiera, tributaria, laboral y sobre la manera de determinar sus costos de producción.

- Se realizaron entrevistas personales a los propietarios de las Micro y Pequeñas empresas formales, los cuales brindaron información relevante, relacionada a los temas considerados en las encuestas aplicadas.

Trabajo de Gabinete Final

- Procesamiento de la información de campo y obtención de resultados a través de la tabulación y elaboración de gráficas.
- Análisis y discusión de resultados.

2.3 Técnicas

La presente investigación permitirá aplicar las siguientes técnicas:

- Análisis Documentario
- Encuesta

2.3 Instrumentos

Para la recolección de datos se utilizaron los siguientes instrumentos:

- Una encuesta (ver Anexo A) de 30 preguntas aplicada a los propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector calzado del distrito El Porvenir.
- Cuestionario de entrevistas con 20 preguntas direccionadas a los propietarios de las micro y pequeñas empresas, dedicados a la fabricación de calzado.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El presente estudio ha permitido determinar la Influencia de la Formalización de las Micro y Pequeñas empresas (Mypes) del sector calzado del distrito El Porvenir en la determinación de sus Costos de Producción. El trabajo que desarrollan estas empresas del sector calzado, es muy importante, sobre todo si lo hacen de manera formal, no sólo por el hecho de que contribuyen a generar empleo, sino también por su participación en el desarrollo socio-económico del país.

Alva Castro, Luis (2004), considera que el sector calzado de Trujillo enfrentó la falta de apoyo gubernamental y la competencia desleal extranjera manteniendo su oferta de productos a precios más o menos estables. Esto costó muchos sacrificios a las familias productoras. Tuvieron además que hacer frente a la invasión de las importaciones. Ésta irrupción de productos foráneos, además de significar en su mayor parte competencia desleal, también trajo consigo otras exigencias de competitividad que no se conocían en el pasado. Además es importante resaltar, de acuerdo a los resultados obtenidos, que la formalización brinda ventajas a los micro y pequeños empresarios de este sector, si bien es cierto por un lado incurren en desembolsos que incrementan sus costos, pero por otro obtienen beneficios que les permite crecer y aumentar su productividad.

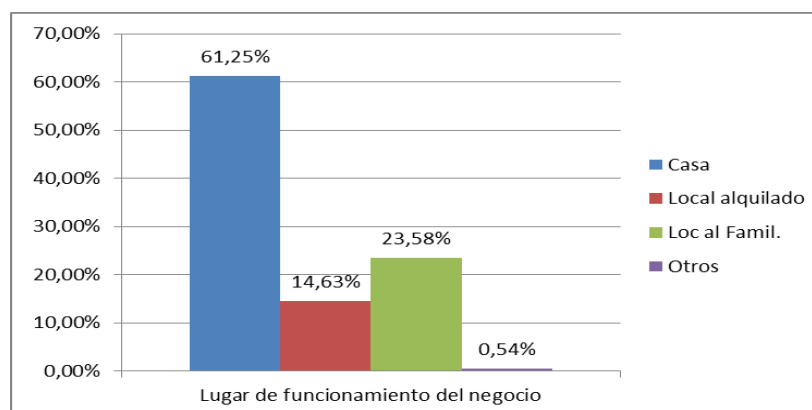


Fig. 1: Lugar donde desarrollan sus actividades las Mypes, según encuesta aplicada a sus propietarios, 2014.

La producción de calzado en el distrito El Porvenir se ha desarrollado bajo una organización familiar, iniciando sus labores microempresariales en sus viviendas (Urcia, Manuel, 2013). La Fig. 1 nos muestra que el 61,25% de las Micro y Pequeñas empresas realiza sus actividades de producción en sus viviendas, lo que no es recomendable ya que cuando la infraestructura de estas empresas se ubican en las viviendas y han sido adaptadas, no permiten realizar un balance de línea adecuado (M & O Consulting SAC, 2008). Todavía no existe la cultura de querer invertir en locales adecuados para su trabajo, según una encuesta realizada por el INEI (2013) solamente el 2,6% de las personas encuestadas piensan en invertir en activos fijos, dentro de los cuales consideran locales.

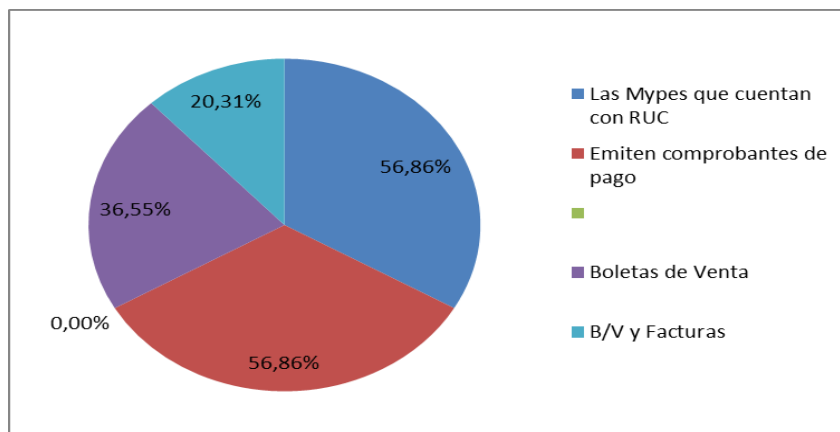


Fig. 2. Mypes que cuentan con RUC, comprobantes de pago emitidos, según encuesta aplicada a los propietarios de Mypes, 2014.

La formalidad empresarial permite obtener ventajas tributarias y financieras (M&O Consulting SAC, 2008). En la Fig. 2, podemos observar que el 56,86% de estas Mypes cuentan con RUC mientras que el 43,14% todavía no regulariza su situación y sigue trabajando en la informalidad. Considerando los mismos porcentajes para las Mypes que emiten comprobantes se pudo determinar que el 36,55% entrega solamente Boletas de Venta y el 20,31% entrega Boletas de Venta y Facturas, de acuerdo a estos resultados podemos determinar que estas Mypes se encuentran tanto en el Nuevo RUS como en el Régimen Especial o General. El componente institucional informal es uno de los más poderosos en la zona ya que logra la identificación de los participantes como componentes de una estructura productiva y social determinada. El apoyo gubernamental no ha sido auspicioso en este distrito. Se conoce el caso de ayuda técnica alemana durante los años ochenta que tuvo impacto en las Mypes en cuanto al planteamiento de estrategias empresariales. (Proexpansión, 2010).

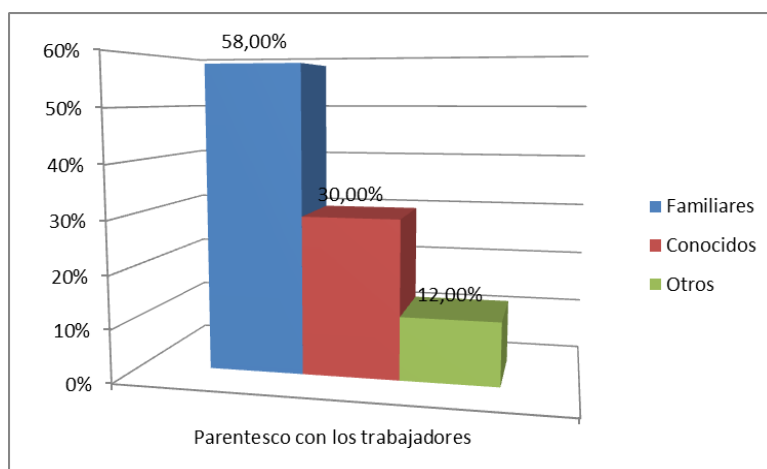


Fig. 3. Parentesco de los propietarios con los trabajadores, según encuesta aplicada a los propietarios de las Mypes, 2014.

Las empresas (talleres) son de tipo familiar y basan su solidez en el dinamismo de la red social tejida en la zona. (Proexpansión 2010). Las Mypes, muestra del presente trabajo, son de tipo familiar, donde se muestra una inclinación por la sucesión familiar, es decir, los fundadores esperan que sean sus hijos los que tomen las riendas del negocio una vez que ellos la dejen, además de que los trabajadores son miembros del grupo familiar, como se puede observar en la Fig. 3, el 58% de los trabajadores de las Mypes son familiares de los propietarios de las Mypes, el 30% son conocidos y solamente un 12% son personas que no pertenecen a su entorno familiar. La mayoría de los artesanos y micro empresarios de calzado consiguen el sustento económico para sus hogares sólo por este medio (confección de calzado). Al disminuir sus pedidos disminuirá sus ventas, y por lo tanto sus ingresos también disminuirán y esto será perjudicial, porque afectará la canasta familiar.

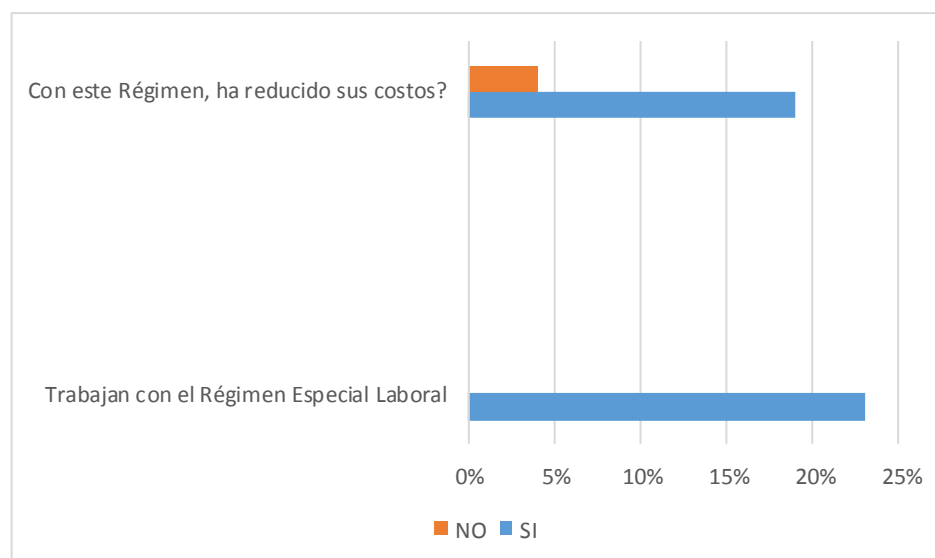


Fig. 4. Mypes que trabajan con el Régimen Especial Laboral y el resultado que han obtenido en el ámbito laboral, según encuesta a los propietarios, 2014.

La Micro y Pequeña empresa es la que más sufre los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados. Por ello cobra importancia la formalización de estas Micro y Pequeñas empresas para poder subsistir en este sector, tema que no es ajeno a los propietarios de estas Mypes. Por ello el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la Mype a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento. (Castillo, Agustina, 2010). La nueva ley Mype, aprobada mediante el Decreto Legislativo 1086, es una ley integral, que no solo regula el aspecto laboral, sino también los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social, que se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización, según la Fig. 4, reconocieron como una de las ventajas de la formalización, la reducción de sus costos laborales en un 19% las Mypes que trabajan de manera formal y están acogidos al Régimen Especial laboral, la cual se creó para este tipo de empresas que se orienta básicamente a disminuir de manera sustancial el costo del empleo formal para los empleadores Mype. La legislación promotora de la Mype debe ser integral, comprendiendo no sólo los costos y los impuestos, sino también las tasas e inclusive las sanciones, sin distinguir en qué régimen tributario se encuentra la empresa. (Castillo, Agustina, 2010).

TABLA 1: COSTO DE LA MANO DE OBRA UTILIZADA EN LA FABRICACIÓN DE CALZADO

CONCEPTO	Microemp. Formalizadas	Peq.Empr. Formalizadas	Mypes Informales
Remuneraciones pagadas	3000,00	5200,00	4400,00
ratificaciones Jul-Dic	-	867,00	-
C.T.S.	-	578,00	-
Essalud/SIS	300	468,00	-
Vacaciones	433,00	433,00	-
Otros Pagos	-	-	5500,00
TOTAL S/.	3733,00	7546,00	9900,00

Elaboración: Propia

Fuente: Información proporcionada por los Propietarios Mypes sector calzado El Porvenir

Se realizó una comparación entre Micro y Pequeñas empresas formales e informales, con parte de la muestra trabajada, que se dedican a la fabricación de calzado para damas, con trabajadores comprendidos entre 1 a 15, con maquinarias e instrumentos utilizados en la producción de calzado similares, y con un promedio de producción semanal comprendido entre 300 a 400 pares de calzado. En la Tabla 1 podemos observar que los costos laborales tuvieron una reducción en la micro empresa, más no en la pequeña empresa, esto debido a lo considerado en el D.L. 1086, y su Reglamento D.S. 008-2008-TR, en donde se establecen los beneficios laborales para los trabajadores de la Micro y Pequeña empresa respectivamente. En lo que respecta a las Mypes informales, no se acogieron al Régimen Especial Laboral, por su condición misma de informales, por lo que tuvieron que realizar desembolsos (otros pagos), para poder seguir trabajando y poder colocar su producción en el mercado.

TABLA 2: Beneficios de las Mypes que trabajan de manera formal

BENEFICIOS	Microempresas Formalizadas	Pequeñas Empresas Formalizadas	Mypes Informales
Crédito Fiscal por compras (RER, Rég.G)	SI	SI	NO
Beneficios tributarios	42%	42%	0%
Asistencia Técnica y Capacitación			
Tecnológica	SI	SI	NO
Asociatividad y Conglomerados	SI	SI	NO
Registro de sus bienes	SI	SI	NO
Registro de la marca del calzado	SI	SI	NO
Acceso a Mercados Financieros	38,75%	38,75%	NO
Riesgo de Decomiso de sus productos	Ninguno	Ninguno	SI
Participación en Concursos Públicos			
para ser proveedores del Estado	12,25%	12,25%	0%
Posibilidad de Exportar	7%	7%	0%

Elaboración: Propia

Fuente: Información proporcionada por los propietarios de las Mypes, 2014, SUNAT

La escasa percepción de la importancia de la formalidad impide aprovechar las oportunidades de financiamiento y beneficios del Estado. Muchos de los actuales productores de El Porvenir adquirieron el conocimiento de técnicas productivas de las antiguas empresas grandes de la zona. Ahora buscan aplicar dicho conocimiento en sus talleres familiares aunque las limitaciones de capital les impide una mayor especialización productiva. (Proexpansión, 2010). En la Tabla 2 el 42,00% de los propietarios de las Mypes consideró que al trabajar de manera formal ha obtenido reducción en sus costos de manera significativa, sobre todo en la adquisición de los insumos que utilizan en la producción del calzado, el 38,75% accedió a créditos en las entidades financieras, se les facilitó el acceso al crédito a través del sistema financiero formal y permitieron que sus activos sirvan como garantía para acceder a liquidez para cubrir con sus obligaciones a corto plazo tales como cuotas de

préstamos de entidades financieras así como de préstamos personales, deudas a sus proveedores generadas por los insumos adquiridos, sueldos a sus trabajadores. Asimismo se generó un ambiente de confianza entre Mypes, proveedores y clientes. El 12,25% pudo participar en ventas al Estado, al ser formales, las empresas pueden participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedor de bienes y servicios. Según la Ley de Promoción de la Mype, las instituciones del Estado deben programar no menos del cuarenta por ciento de sus contrataciones para ser atendidas por las Mype en aquellos bienes y servicios que estas puedan suministrar. y un 7% ve la ventaja de poder exportar sus productos, al ser formales pueden participar en mecanismos de fomento a la asociatividad o clústers que les permitan participar en procesos de subcontratación o cadenas productivas de exportación. Según la encuesta Mype (INEI 2013) las ventajas más representativas para los propietarios de las Mypes fue la de poder acceder a los mercados, la facilidad de poder negociar con sus proveedores, acceder a programas de capacitación técnica y el acceso a créditos de entidades financieras.

TABLA 3: COSTO DE LOS INSUMOS PARA LA FABRICACIÓN DE CALZADO

CONCEPTO	Microemp. Formalizadas	Peq.Empr. Formalizadas	Mypes Informales
MATERIAS PRIMAS			
Cuero, bandana	3500,00	4000,00	4200,00
Neolite, Hilos, cartón	2000,00	2100,00	2200,00
Tacos, tapillas, etc	1350,00	1500,00	1600,00
TOTAL S/.	6850,00	7600,00	8000,00

Elaboración: Propia

Fuente: Información proporcionada por los propietarios de las Mypes, 2014

La adquisición de insumos para la fabricación de calzado es una de las actividades fundamentales realizadas por los propietarios de las Micro y Pequeñas empresas del sector calzado en el distrito El Porvenir. Se realizó la comparación con el mismo grupo, al comparar los costos laborales, y se obtuvo la información mostrada en la Tabla 3, a través de la misma, los propietarios de las Mypes formales manifestaron que al realizar estas adquisiciones recibieron descuentos y un período de crédito mayor para cancelar sus deudas comerciales por parte de sus proveedores; caso contrario, lo manifestado por los propietarios de las Mypes que trabajan de manera informal.

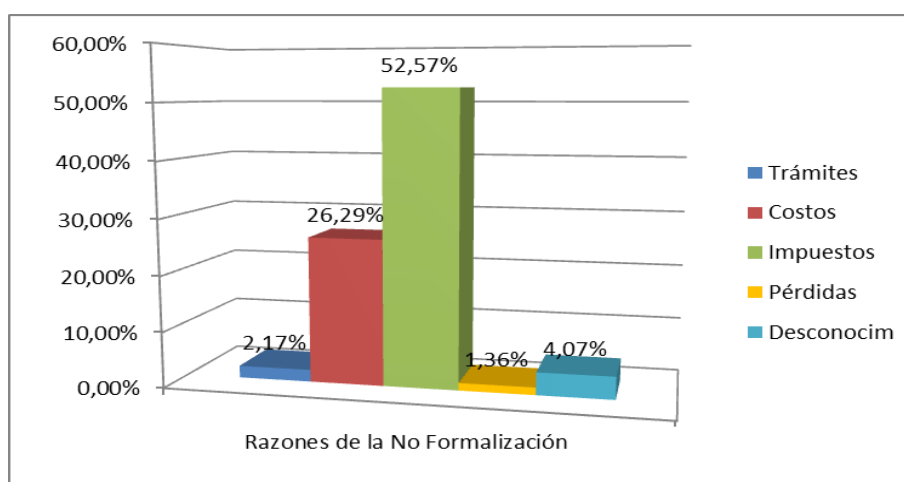


Fig. 5. Razones de la no Formalización de las Mypes, según encuesta aplicada, 2014.

La no existencia de un marco gubernamental propicio, demuestra la debilidad institucional formal. Esto se corrobora porque muchos talleres/empresas familiares no pueden competir con productores ilegales que irrumpen en el mercado de calzado. La informalidad en el Perú es producto de la combinación de malos servicios públicos y un marco normativo que agobia a las empresas formales (Loayza, Norman, 2012). La tarea de formalizar a los microempresarios es muy compleja, existen muchos factores que están detrás de la informalidad y que tienen relación con la evasión tributaria. Otra de las razones importantes es que los incentivos que se les otorga a las Mypes no son vistos

como tales por los mismos micro y pequeños empresarios, frente a las ‘ventajas’ que consiguen siendo informales: no pagar ningún tipo de impuesto ni beneficios sociales a sus trabajadores. En la investigación realizada se pudo determinar las razones por las que los propietarios de las Micro y pequeñas empresas consideran que no contribuyen a la formalización de sus negocios, la Fig. 5, nos muestra que el 52,57% considera que la formalización le generaría pagar muchos impuestos, el 26,29% que los costos para la formalización son altos, como las razones más significativas para ellos. Con un poco de atención y capacitación se podría revertir esta situación, o esta manera de pensar que tienen los propietarios de las Mypes, haciéndoles conocer los beneficios que pueden tener al trabajar de manera formal y que puede contribuir a que ellos crezcan como empresa y mejoren la situación de sus trabajadores y familiares, con ello eliminarían la posibilidad de tener que pagar sobornos y evitar el pago de multas y tarifas a las que suelen estar expuestas las empresas que operan en la informalidad (Loayza, Norman, 2012).

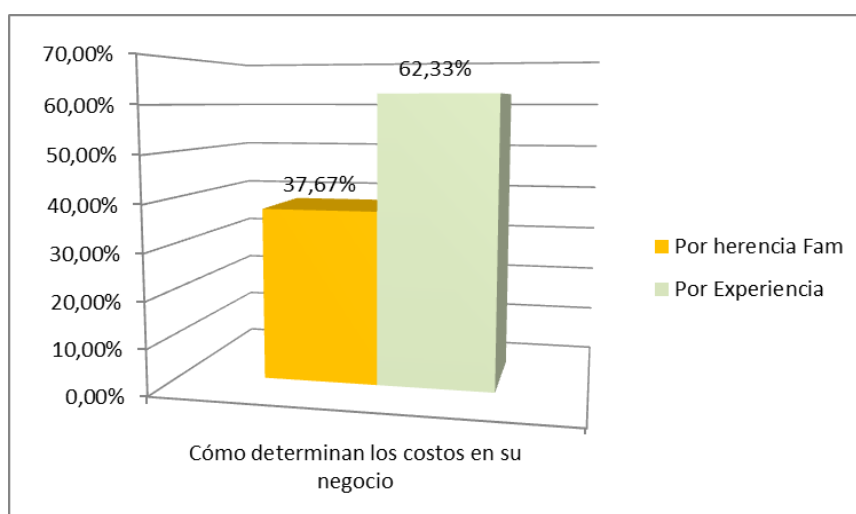


Fig. 6. Determinación del costo del calzado en las Mypes, según encuesta aplicada, 2014.

Dentro de la gestión empresarial de las Mypes, se puede reconocer que no se aplican herramientas informáticas para establecer e identificar costos de producción en serie por las diversas líneas de calzado (M&O Consulting SAC, 2008). Muchas de las personas que dirigen las Mypes desconocen las verdaderas causas por las cuales la empresa incurre en costos, ello induce a la toma de decisiones y al control de costos de manera inadecuada, así como reducciones arbitrarias, que atentan contra la calidad y/u operatividad de la empresa, tal vez porque atacan los síntomas y no las verdaderas causas de dichos costos. En la Fig. 6, se puede apreciar que las Mypes del sector calzado determinan los costos en su negocio por la experiencia que han obtenido a través de los años en el manejo de su empresa en un 62,33%, mientras que el 37,67% trabaja según la forma de sus antecesores, los cuales manejaban un esquema en la determinación del costo del calzado, el cual muchas veces no considera los factores necesarios, dejando de lado aspectos importantes.

La Mype formal se concentra en microempresas de bajo volumen de ventas anuales, mucho menores de las 150 UIT establecidas para la microempresa (Vela, Lindon, 2011). En la Fig. 7 podemos ver que el 63,69% de las Mypes, materia de esta investigación realizan sus ventas al contado, lo cual, según los propietarios entrevistados, se debe a que muchos de sus clientes, mantienen deudas pendientes en la actualidad, y sólo el 36,31% trabaja otorgando créditos a sus clientes. Para atender adecuadamente al mercado, y generarse ingresos, es necesario que las Mypes, el Estado, los gobiernos regionales y el sector académico concerten un gran proyecto nacional para diversificar la oferta en productos (calzado). (Vela, Lindon, 2011).

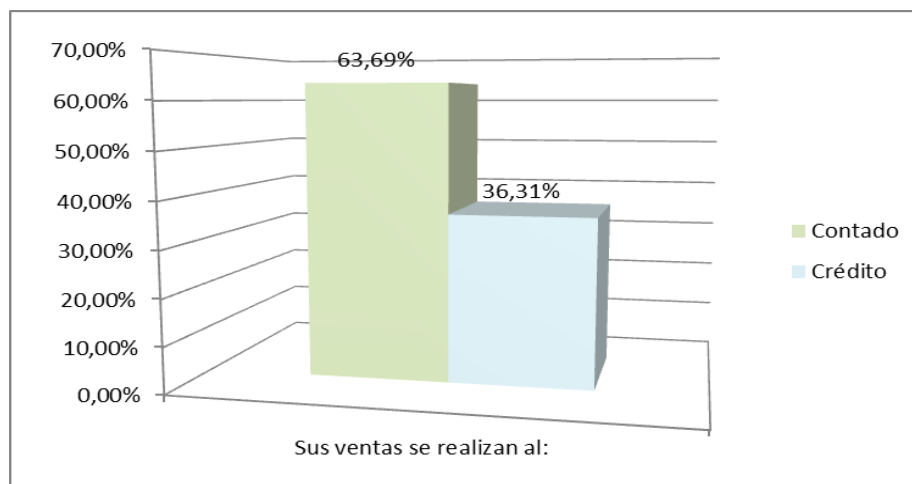


Fig. 7: Modalidad de ventas de las Mypes del sector calzado, según encuesta aplicada, 2014.

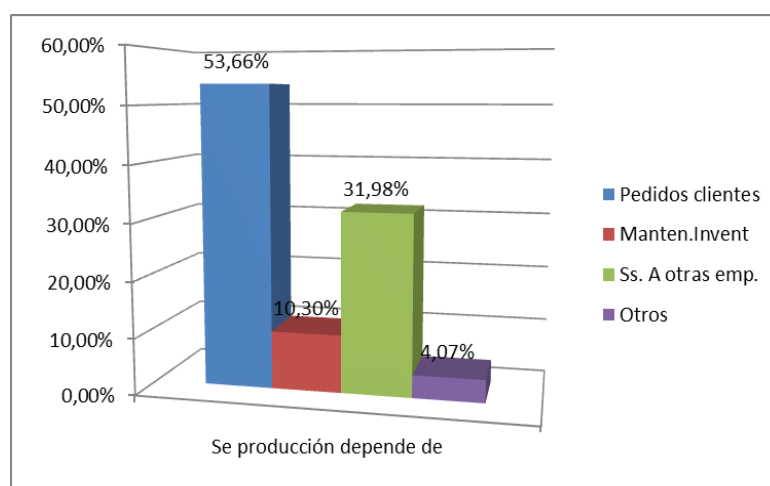


Fig. 8: Destino de la producción de calzado de las Mypes, según encuesta aplicada, 2014.

La producción de las Mypes, si bien tiene un alto grado técnico, no ha logrado integrar nuevos parámetros de producción, por lo que aún se tiene un pequeño componente artesanal. Su productividad responde a pedidos mayores y demandas cambiantes. Su producción tiene una buena articulación entre productores y comercializadores (Proexpansión, 2010). En la Fig. 8 se puede observar que el 53,66% de las Mypes trabajó para cumplir con pedidos de clientes, el 31,98% prestó servicios a otras empresas del mismo sector, el 10,30% trabajó para mantener sus inventarios ya que comercializan directamente sus productos.

Existe poca innovación en las empresas del sector calzado, relacionadas al conocimiento de materiales y procesos de producción industrializados (M&O Consulting SAC, 2008). Dentro del proceso de globalización y con la introducción del calzado chino, las Micro y Pequeñas empresas, formales e informales se enfrentan a una competencia desleal de empresas asiáticas y brasileñas, quienes se presentan como principales proveedores de calzado en la región. Según Rodríguez, Segundo, (2012), los modelos que se producen en la Región La Libertad no son innovadores, nuestra región no cuenta con entes especializados de apoyo en tecnología, diseño de moda y desarrollo de prototipo capaz de apoyarlos en desarrollar un producto competitivo. En la Fig. 9, el principal problema que se les presentó a los propietarios de las Mypes fue el precio con un 55,83%, el cual debido a la competencia desleal tuvo que ser reducido para poder vender su producción, el 17,62% reconoció que los modelos del calzado que fabrica son superados por la competencia por

tener diseñadores que van creando modelos acorde con la moda actual, el 15,18% consideró un problema latente la calidad de los insumos utilizados en la fabricación de calzado.

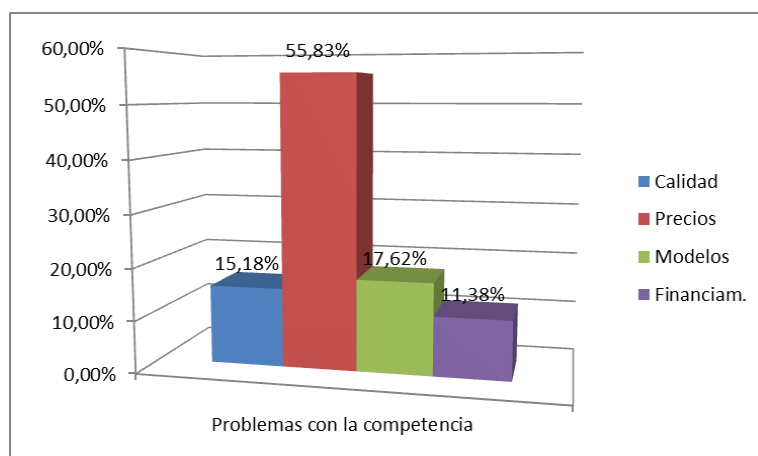


Fig. 9: Principales problemas que se presentan en las Mypes, según encuesta aplicada, 2014

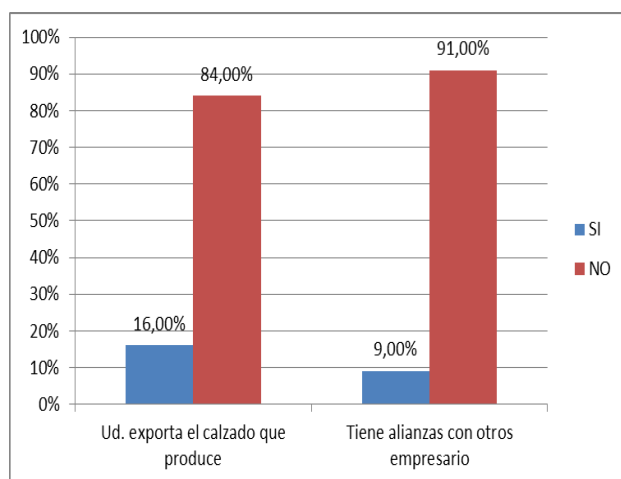


Fig. 10: Muestra las alianzas de las Mypes con otros empresarios para poder exportar, según encuesta aplicada, 2014.

Muchas de las Mypes, están constituidas como personas naturales, lo cual limita su capacidad de financiamiento para el capital de trabajo, crecimiento organizacional e implementación tecnológica. El capital de estas empresas está limitado a la disponibilidad y capacidad de endeudamiento. (M & O Consulting SAC, 2008). Si bien es cierto la producción de estos empresarios está dirigida al mercado nacional mayormente, sin embargo existen micro y pequeños empresarios (formales o no) que se encuentran haciendo esfuerzos por exportar su producción. El Ministerio de la Producción está apoyando a las Mypes a través de su programa de asociatividad, medio por el cual le presta servicio de conformación de consorcio debidamente constituido y registrado en la Sunat, asistencia técnica para mejorar la oferta y desarrollo, así como la búsqueda de mercado para incrementar sus ingresos familiares. Algunos de los propietarios de las Mypes, reconocieron que el calzado que fabrican cumple con las características para ser exportado, pero también son conscientes de que solos no pudieron lograrlo y optaron por formar alianzas con otros empresarios del mismo rubro y así poder lograr sus objetivos, el de sacar su producto al exterior, la Fig. 10 nos muestra que el 16% de los propietarios exporta el calzado que produce pero sólo el 9% se unió a otros empresarios para lograrlo.

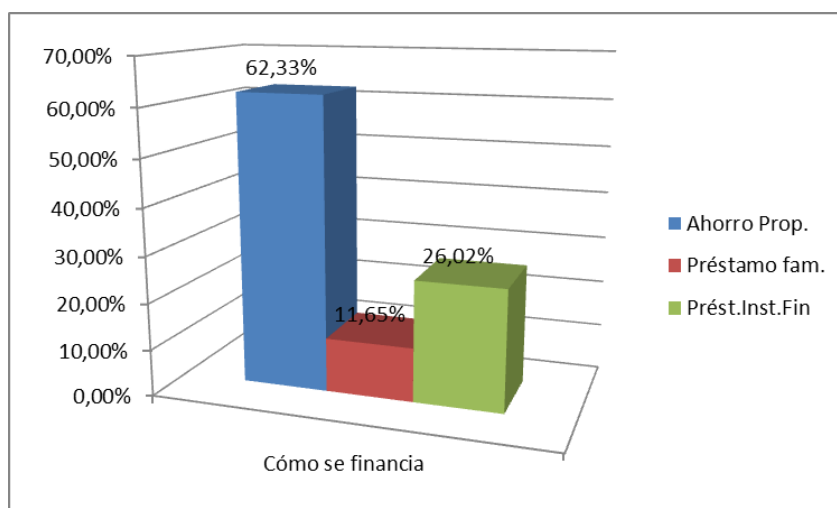


Fig. 11: Muestra las formas de financiamiento de las Mypes, según encuesta aplicada, 2014

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) se han convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local. Hasta hace algunos años, el sistema financiero peruano estaba enfocado en los grupos económicos más solventes y no les prestaba suficiente atención a los más pequeños. Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de producto que vende la empresa, el tipo de maquinaria con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios de sus productos. En la Fig. 11 podemos observar que el 62,33% se financia con recursos propios, y sólo el 26,02% recurre a entidades financieras para poder financiarse. Cabe resaltar que estas entidades cuentan con tasas preferenciales para los micro y pequeños empresarios, las cuales benefician a los micro y pequeños empresarios que trabajan de manera formal.

TABLA 4: COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN EN LAS EMPRESAS SECTOR CALZADO

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	Microemp. Formalizadas	Peq.Empr. Formalizadas	Mypes Informales
Herramientas	1200,00	1800,00	1500,00
Maquinaria	2000,00	3200,00	1600,00
Materiales Indirectos	850,00	1200,00	960,00
Servicios Básicos	120,00	180,00	60,00
TOTAL S/.	4170,00	6380,00	4120,00

Elaboración: Propia

Fuente: Información proporcionada por los propietarios de las Mypes sector calzado.

Como se puede observar en la Tabla 4, las Micro y Pequeñas empresas del sector calzado requieren de maquinaria, herramientas y diferentes insumos para poder desarrollar sus actividades productivas (Costos Indirectos de Fabricación), los cuales son requeridos tanto por las que trabajan de manera formal e informal. Las Mypes que trabajan de manera formal se vieron favorecidas con los créditos financieros obtenidos y, complementando con sus ahorros, pudieron adquirir las diferentes máquinas y herramientas con las cuales trabajan actualmente. En cambio las Mypes que siguen trabajando de manera informal, requieren también de lo mismo para poder producir pero no pudieron acceder a créditos financieros, por lo que manifestaron que tuvieron que recurrir a préstamos a familiares que, sumado a sus ahorros familiares puedan contar con lo necesario y puedan cumplir con sus pedidos y entregas.

IV. CONCLUSIONES

1. La formalización de las Micro y Pequeñas empresas, del sector calzado del distrito El Porvenir, influye positivamente en la reducción de los costos de producción.
2. Como consecuencia de la crisis existente muchos trabajadores desplazados en función a su experiencia y habilidad artesanal en la confección de calzado, constituyeron micro y pequeñas empresas, la mayoría de las cuales operan de manera informal, constituyendo organizaciones familiares creadas como una alternativa al desempleo.
3. Las Micro y Pequeñas empresas dedicadas a la fabricación de calzado, en el distrito El Porvenir, son de tipo familiar, y en muchos casos, los que las dirigen no cuentan con la preparación y capacitación adecuada.
4. La formalidad involucra incurrir en costos tanto en términos de ingresar a este sector, como en términos de permanecer en él.
5. La informalidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector calzado en el distrito El Porvenir es producto de un marco normativo que agobia a las empresas formales y aumenta sus costos.
6. El Régimen Especial Laboral, ha permitido a los Micro y Pequeños empresarios formales, acogerse a los beneficios otorgados por el Estado en materia laboral.
7. En la determinación de costos de producción en las Mypes del sector calzado, no se aplican herramientas informáticas (sistemas).
8. La formalización de las Mypes les permitió tener acceso a créditos en entidades financieras, para poder invertir en sus negocios y buscar su crecimiento empresarial.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANATÓN, José Antonio (2013). Artículo COFIDE. Entérese de los Cambios en la Legislación MYPE e impulse a su Empresa.
- ALVA, (2004). La Industria del Calzado de Trujillo. 1era. Edición. 23
- ADELBERG, A. FABOZZI, F., POLIMINI, R, (1997). Contabilidad de Costos. 3era. Edición.
- CÁRDENAS, R. (2012). Contabilidad de Costos para Pequeñas y Medianas empresas y el reto ante la Globalización.
- CASTILLO, A. (2010). Régimen Laboral Especial de Mype, establecido por Ley Mype.
- CENTTY, D (2011). La Inversión en Recursos Humanos y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas Región Arequipa.
- ENAH0 (2008). Encuesta Nacional de Hogares. Elaborado por el INEI.
- INEI, (2013). Entérese de los Cambios en la Legislación MYPE e impulse su Empresa. <http://www.capital.pe>. Accedido el 15 de marzo del 2014.
- KOLLER, E, (1974). Diccionario para Contadores.
- LAWRENCE, (1999). Contabilidad de Costos. Volúmen 7.
- LOAYZA, N. (2012). Causas y Consecuencias de la Informalidad en el Perú.
- M & O Consulting SAC, (2008). Asistencia Técnica para el Sector Calzado en la Región La Libertad.
- PASTOR, C. (2010). Sector Informal y políticas públicas en América Latina. Konrad Adenauer.
- PROEXPANSIÓN, (2010).

- 16.- Ud. Cree que los costos son importantes para su empresa?
a).SI b).NO
- 17.- Cómo determinan los costos del calzado que produce?
a). Por herencia familiar
b).Por experiencia propia
- 18.- Cuenta con algún sistema para determinar los costos en su empresa?
a).SI b).NO
- 19.- Identifica los elementos que intervienen para determinar los costos del calzado producido?
a).SI b).NO
- 20.- Trabajar de manera formal le ha permitido reducir sus costos de adquisición de los insumos que utiliza en la producción de calzado?
a). SI b). NO
- 21.- Cuántos pares produce semanalmente?
.....
- 22.-Cuál es la forma de elaboración de calzado en su empresa?
a).Artesanal b).Industrial c).Ambos
- 23.- Cuenta con maquinaria propia para realizar el trabajo?
() SI () NO
- 24.- La producción que realiza su empresa es para:
a).Pedidos de clientes
b).Mantenimiento de inventario
c).Servicios a otras empresas
d).Otros
- 25.-Cuál es su principal problema para competir con otras empresas?
a). Calidad
b). Precios
c). Modelos
d). Financiamiento
- 26.- Sus ventas se realizan al:
a) Contado b) Crédito
- 27.- Qué tipo de mercado tiene?
a).Local b).Regional c).Nacional d).Internacional
- 28.- A quiénes se direccionan sus ventas?
a).Directo al consumidor b).Mayoristas c).Minoristas
- 29.- Su fuente de financiamiento es:
a).Ahorro Propio b).Préstamo Familiar c).Préstamo Instit.Financ.
- 30.- El financiamiento obtenido lo ha utilizado en:
a). Inversión Máquinas b). Inversión infraestructura c). Compra insumos d).Otros